SIEMPRE GRATIS

expocruz 2010

SOL

EL SOL DE SANTA CRUZ

EL PRIMER PERIÓDICO GRATUITO DE BOLIVIA

Domingo 26 de septiembre de 2010

Santa Cruz de la Sierra · Año 1. · Número 14 · 16 Págs.

www.elsol.com.bo

Tecnología »PÁG 5

Lad Eco, el ladrillo ecológico que permite ahorrar en la construcción

Empresario »PÁG 4

LA CARNE DE AVESTRUZ, LARGO Y JUGOSO NEGOCIO

Belleza »PÁG 15

SARA RIBERA ES UNA DE LAS AZAFATAS QUE MÁS DESTACO

UNA FERIA DE RECORDS

FERIA. EL 21 DE SEPTIEMBRE INGRESARON MAS DE 90 MIL PERSONAS, FUE LA JORNADA MÁS AGITADA.

RUEDA MILLONARIA

MILLONES. EL ENCUENTRO SUPERÓ EN 15 MILLONES DE DÓLARES LA VERSIÓN DEL 2009. EL 85% DE LAS INTENCIONES DE NEGOCIOS SE CONCRETARÁN LOS PRÓXIMOS 12 MESES.

PROYECCIÓN Fueron 1.063 las empresas inscritas que concertaron 9.016 citas de negocios.

1.063
EMPRESAS
fueron las que participaron en el encuentro.

9.016
CITAS
se concertaron durante los tres días del evento.

153
MILLONES DE DÓLARES
en intenciones de negocios dejó el encuentro.

85%
DE LOS NEGOCIOS
se concretarán durante los próximos 12 meses.

19
PAÍSES
tuvieron representación empresarial en el evento.

530.630
PERSONAS
ingresaron a la Expocruz durante el 2009

400.739
VISITANTES
entraron las primeras ocho jornadas del evento ferial.

50%
MENOS INGRESOS
obtuvieron los vendedores que deambulan por el predio ferial

EDUARDO PAZ, PRESIDENTE DE LA CAINCO
La idea es identificar nichos de productos que tengan éxito en Tucumán.

RICARDO DI LELLE
CÓNSUL ADJ. DE ARGENTINA
Necesitamos estrechar los vínculos empresariales.

Las 9.016 citas concertadas en lograron intenciones de negocios por 153 millones de dólares, 15 millones más que el 2009. La cantidad de visitas es similar a la del año pasado, por lo que habrá que esperar hasta el último día para conocer si habrá record de asistencia.

RÉCORD DE NEGOCIOS.
En su tercer día, la Rueda de Negocios que organiza la Cámara de Industria Comercio, Servicios y Turismo (CAINCO) cerró sus actividades con un estimado de 153 millones de dólares que supera a los 138 millones de 2009. La última jornada de la Rueda registró más de 26 millones de dólares en intenciones de negocios, 1 millón más que el año pasado.

LOS INSCRITOS.
En total, el número de citas llegó a 9.016 durante las tres jornadas de negociación.
Luis Fernando Strauss, gerente de Relaciones con el Asociado, recalcó que estas cifras representan mayormente las negociaciones de pequeñas y medianas empresas que manifestaron la intención de concretar en el próximo año un 85% de los negocios.
Otro récord fue la cantidad, las empresas inscritas, que sumaron 1.063, superó la marca de las 1.000 lo que coloca a este evento en uno de los más importantes de Latinoamérica.

VISITANTES.
Según la Fexpocruz las cifras de visitantes entre el 2010 y el 2009 son muy similares por lo tanto para conocer si existe un nuevo record habrá que esperar las cifras oficiales del último día.
El 2009 durante los 10 días de feria ingresaron 530.630 personas, este año, hasta el viernes, habían ingresado 400.739 visitantes.

INFORMALES AFECTADOS.
En un sondeo realizado a ambulantes y cuidadores de auto, se quejaron que bajaron considerablemente sus ingresos. "El 21 de septiembre del 2009 vendimos bs 800, este año a duras penas vendimos 400", indicó Jorge Apaza. Los cuidadores de autos y que venden cigarros también ex-

Gustavo Jimenez
www.elsol.com.bo

LOS AVESTRUCES SON MUY COTIZADOS

VALOR. EL KILO DE CARNE DE ESTA AVE CUESTA 10 DÓLARES. SUS PLUMAS, HUEVOS Y CÁSCARA TAMBIÉN TIENEN PRECIOS CONSIDERABLES.

Criar avestruces africanos puede ser un negocio redondo. Sólo la carne está cotizada a 10 dólares por kilo; sin embargo, también se comercializan sus plumas, carne, huevos e incluso su cáscara es requerida para la elaboración de utensilios decorativos.

"El clima de Santa Cruz es ideal para la cría de estos animales", sentenció Billy Borth, gerente de ventas de Agrotruz. Las aves de esta empresa que se encontraban en el sector pecuario atrajeron mucho público; sin embargo, pocos se acercaban por temor a recibir un picotazo de estos animales.

NO SE DESPERDICIA NADA.

Según Borth, invertir en estos animales tiene alta rentabilidad. Su carne está cotizada a nivel internacional a 10 dólares el kilo. Buena parte del precio puede deberse a sus propiedades. En comparación con la carne de res, aporta menor proporción de calorías, colesterol y grasas, pero a su vez aporta el mismo nivel de proteínas.

"Muchos consideran que es la carne del futuro", justificó Borth.

Su cuero es muy requerido por su versatilidad, suavidad y flexibilidad. Es considerado un producto de alta gama en pieles exóticas.

Las plumas de este animal tienen diferentes usos. Son materia prima para fabricar almohadas y vestidos de alta costura. Y, gracias a su electrostática negativa absorben el polvo en vez de repelerlo, por ello su uso es muy popular en los plumeros.

Sus huevos, que también pueden ser comestibles, equivalen a 20 huevos de gallina, y hasta su cáscara es utilizada en decoración.

A todo esto se suma el aceite de avestruz que es utilizado para fabricar cosméticos, pues tiene propiedades de regeneración.

RÁPIDA REPRODUCCIÓN.

La reproducción también es más acelerada en comparación con el ganado bovino. Mientras un avestruz puede producir 12 crías al año, los mismos pueden estar listos para ser faenados en 14 meses; una vaca produce 1 cría al año, que está lista para ser faenada en cerca de 30 meses.

"La gran bondad es que en un mismo terreno pueden coexistir tanto los avestruces como el ganado bovino", explicó Borth.

Pese a no ser una actividad común, Agrotruz ya cuenta con cinco clientes en Santa Cruz, Cochabamba y La Paz.

"El negocio se puede iniciar con la cría de 5 pichones que tienen un costo de 300 dólares cada uno", finalizó Borth.

Gustavo Jiménez
www.elsol.com.bo

10
DÓLARES
es el costo de la carne de avestruz.

14
MESES
es la edad en la que esta ave está lista para ser faenada.

GADGETS

PRODUCCIÓN

Dinamarca TE la lechera Gyr

Fueron 23.73 litros de leche los que le dieron a Dinamarca TE de la Cabaña Esterlina el título de Gran Campeona Gyr. El concurso fue realizado durante tres días, tiempo en el cual la vaca produjo en promedio esa cantidad de leche. Se realizaron dos ordeñas diarias a las 6.30 y 18.30 a las 10 vacas inscritas en el concurso, divididas en las categorías de Vaca joven (hasta los 48 meses o con seis dientes) y la Vaca adulta (mayor de 48 meses o con ocho dientes).

PESO

Darol, el nelore mocho más pesado de la feria

La cabaña El Trébol tiene a Darol, el reproductor Nelore Mocho más pesado de la Expocruz 2010. Según la cabaña, el ejemplar registró un peso de 1.235 kilogramos. Los jueces internacionales quedaron sorprendidos al ver al animal. Muchas cabañas ya expresaron su interés para adquirir una pajuela del animal para su reproducción.

AGENDA

Es el turno de los Brangus en la feria

Hoy a partir de las 22 horas la Asociación Boliviana de Brangus llevará a cabo el remate de sus ejemplares de la raza Brangus. El evento se realizará en el corro de remates del campo ferial. Asimismo desde las 20.00 está previsto realizar la premiación del ranking nacional de Asocebú 2009 - 2010, el evento se llevará a cabo en la casa del Cebú.

MIGAS

BANCO BISA
TELEMARATÓN
Para hoy está prevista la realización de la telemaratón que organiza el Banco Bisa con lo que se pretende reunir fondos que permitan equipar el pabellón quirúrgico del Centro de Rehabilitación de Niños Quemados.

TECNOLOGÍA
ENERGÍA RENOVABLE
Acorde con las nuevas tendencias tecnológicas en cuanto a la generación de energía, la empresa Teknosolar presentó paneles solares y aerogeneradores en el pabellón España.

CAPACITACIÓN
AULA RODANTE
La Fundación Infocal, que realiza diferentes cursos y talleres de formación laboral, se presentó en la feria con un aula móvil que cuenta con 24 computadoras. Aunque el proyecto está en marcha, la presentación oficial se la hará en noviembre.

Material económico y ecológico

NUEVO LAD ECO

INNOVADOR Este material no necesita ser horneado para su fabricación. Reduce el tiempo de construcción.

El Lad Eco es un nuevo material de construcción que optimiza los costos pero que además por su forma de fabricación es ecológico.
"No es un tradicional ladrillo horneado, está creado con arena, limo y cemento que son comprimidos con 30 toneladas de presión hidráulica", manifestó Ramiro Lozada, gerente de la empresa Lad Eco.

DISEÑO FUNCIONAL.
A diferencia del tradicional ladrillo adobito, este material cuenta con un hueco en el medio, muy útil a la hora de realizar conexiones eléctricas o de agua.

"Este diseño evita que a la hora de realizar las instalaciones se pique la pared y se afecte la estructura del inmueble", explicó Lozada.

Además, es un ladrillo de encaje, lo que permite ir armando la pared como si fuera un rasti.
Asimismo, para pegar los ladrillos no es necesario utilizar gran cantidad de cemento, más bien se aplica una mínima mezda que induye un poco de cola y a la hora de realizar el revocado de la pared, sólo es necesario cinco milímetros de estuco.
"De esta manera se puede llegar a ahorra hasta un 30 por ciento hasta terminar la obra", destacó Lozada.

GARANTÍA.
A pesar de ser un material relativamente nuevo, los propietarios de la empresa Lad Eco ofrecen 20 años de garantía para cualquier construcción.
Estudios realizados por la empresa señalan que el material ofrece 30 kilos de compresión sobre centímetro cuadrado y una absorción del 11 por ciento. "Esto quiere decir que cuando el ladrillo se satura absorbe el 11 por ciento", destacó Lozada.

VENTAJAS.
La construcción con este material reduce considerablemente el tiempo de mano de obra, además que se disminuyen los errores de construcción.
Asimismo, por su diseño puede ser utilizado como ladrillo visto con un elegante acabado, además que puede ser fabricado en diferentes colores.
Todo esto permite que el ladrillo tenga hasta un 30 por ciento de ahorro al final de la obra.

Gustavo Jiménez
www.elsol.com.bo

150
DÓLARES
es el costo por metro cuadrado de construcción.

30
POR CIENTO
es el costo que puede ahorrar en la construcción de una casa.

UN MATERIAL MODERNO Y ECOLÓGICO

A diferencia del ladrillo adobito el Lad Eco no requiere ser horneado para su fabricación. Se calcula que para la fabricación y el horneado del ladrillo tradicional se requieren al menos 9 árboles, lo que a su vez afecta directamente en el calentamiento global.
Además, al tener una estructura sólida se reduce la utilización de cemento brindando a la vez un asentamiento perfecto entre cada pieza.

CONCOURS, viaje de PLACER

VELOCIDAD. LOS VEHÍCULOS DE DOS RUEDAS FÁCILMENTE PUEDEN ALCANZAR HASTA LOS 300 KILÓMETROS POR HORA.

Así como los vehículos de cuatro ruedas acaparan la atención de mucho público, también existen los amantes de las motocicletas. Existen modelos diseñados para largos viajes, otros para pasear aunque los más deseados son los que imprimen las más altas velocidades.

VIAJE PLACENTERO.
La Concours 14 ABS es una poderosa moto deportiva de Kawasaki diseñada para brindar máximo confort, pues es un vehículo para largos viajes. "Tranquilamente se puede llegar hasta Argentina. Ha sido diseñada para largos trayectos", explicó Mario Quintela, gerente de Kawasaki.
El motor tiene una cilindrada de 1352 cc con capacidad para alcanzar las 180 millas por hora. Su motor cuenta con seis velocidades.

TRACCIÓN.
Cuenta con el sistema de frenos ABS con la finalidad de proporcionar una frenada segura sin perder la estabilidad. El proceso para detenerse implica tres momentos que son: freno normal, mantener la frenada a presión y liberación de la presión.
Cuenta con un sistema de ahorro de combustible que puede disminuir el consumo hasta en un 25 por ciento.

OTROS MODELOS.
Además de la Concours, existen otros dos modelos para competir en motocross y la Vulcano, con un diseño que brinda comodidad a sus ocupantes. "Es más una moto de paseo, por eso su diseño es muy similar al de las Choper", explicó Quintela.

Gustavo Jiménez
www.elsol.com.bo

23.500
DÓLARES
es el costo de esta motocicleta diseñada para largos viajes.

180
MILLAS POR HORA
es la velocidad máxima que puede alcanzar.

GLADIUS

La joya de dos ruedas de Suzuki, la Gladius, tiene un motor en V de 650 cc. Es sumamente veloz, puede alcanzar hasta 300 kilómetros por hora.
Su sistema de suspensión proporcionan gran adherencia a la carretera minimizando las irregularidades del asfalto otorgando al piloto una conducción cómoda y segura.
"No es una moto que se la ve todos los días, pero Expocruz merecía tenerla", expresó José Mario Castedo, de Imcruz.
La altura del asiento a sólo 785 mm del suelo permite al piloto poner los pies en el suelo durante las detenciones de una forma cómoda asegurando así el máximo confort.
El costo de este vehículo es de 12.900 dólares, tiene un año de garantía o 10.000 kilómetros recorridos.

ALTO RENDIMIENTO

La S 1000 RR refleja toda la potencia de la marca BMW

La potencia de las motos de BMW se ve reflejada en la S 1000 RR que puede alcanzar hasta 100 kilómetros por hora en sólo dos segundos. Su velocidad máxima es de 300 kilómetros por hora.

La creación de BMW ofrece 193 caballos de fuerza a 13 mil revoluciones.

Por su diseño y potencia es una de las favoritas para participar en campeonatos de velocidad. Es una de las atracciones de las competencias World Super Bike y próximamente estará participando en Moto GP.

Está lista para correr en un circuito, tiene configuraciones para correr en modo de lluvia, calle y circuito de carrera.

Cuenta con frenos ABS, suspensión electrónica y una tracción de control para que las llantas traseras no patinen.

El precio de esta espectacular motocicleta oscila entre los 30 mil y 36 mil dólares, según los accesorios con los que estará equipado.

"Si tomamos en cuenta las características, el precio no es muy caro", destacó Pablo Lazo, gerente.

DEL PRODUCTOR AL CONSUMIDOR
EL 'SÚPER' DE CADEPIA

NEGOCIOS. LOS PRODUCTORES ENCONTRARON EN EL SÚPER UN ESPACIO PARA LLEGAR MÁS FÁCILMENTE A SUS CONSUMIDORES. EN COCHABAMBA HABRÁ UN ESPACIO SIMILAR Y PERMANENTE.

Del productor directo al consumidor, es el concepto con el que los afiliados a la Cámara Departamental de la Pequeña Industria y Artesanía (Cadepia) crearon el Supermercado de Cadepia con una variada oferta de productos a bajos precios.
Según Luz Mary Selaya, dirigente de Cadepia - Cochabamba, la creación surgió ante la dificultad de que muchos de los asociados a la Cadepia puedan mostrar su producción en las cadenas de supermercados del país.
"Es más una necesidad para los pequeños productos que no podemos vender nuestros productos en las cadenas nacionales", explicó Selaya.

VARIADA OFERTA.

El Supermercado de Cadepia es uno de los espacios donde mayor cantidad de rubros se concentran.

En el lugar se pueden encontrar granolas, productos lácteos, yogur, helados, suplementos nutricionales, medicina alternativa, vinos, joyería, vestidos, derivados de soya y maca, entre otros.
"Nuestra intención es crecer y sabemos que acá en Santa Cruz, la gente apoya bastante nuestra producción para posteriormente llegar al exterior", indicó Selaya.

UN SÚPER PERMANENTE

El Supermercado de Cadepia es una alternativa en la que los productores afiliados encontraron un lugar para el contacto directo con el consumidor, esto a su vez reduce el precio que se debe pagar por los productos.
Si bien en Santa Cruz es una iniciativa que surgió por la Expocruz, en Cochabamba ya está planificada la construcción de un espacio para que este 'súper' sea permanente. "En una primera instancia será para productos naturales", explicó Selaya.

«ES UN ESPACIO DONDE HAY CONTACTO DIRECTO ENTRE EL PRODUCTOR Y CONSUMIDOR"

Luz Mary Selaya
CADEPIA COCHABAMBA

450
DÓLARES
cuestan los espejos estilo Luis XV que se ofertan en este

25
BOLIVIANOS
es el precio del champú Antipulguín de Quimerca .

Antipulguín

Antipulguín es el primer champú boliviano para mascotas que elimina pulgas, piojos, garrapatas y ácaros. Con su fórmula los parásitos son eliminados inmediatamente al contacto con la espuma. Cuenta con Ph neutro y un acondicionador que evita la caída del pelaje y hacen que se mantenga brilloso y suave. La empresa Quimerca de Cochabamba, que fabrica este producto, está buscando representantes en Santa Cruz para vender este producto.

Miguel Ángel, Decoración en Bronce

Lámparas María Teresa y espejos estilo Luis XV, joyeros, adornos con las figuras de leones, caballos, búhos y toros elaborados en bronce son algunos de los productos que fabrica 'Miguel Ángel, Decoración en Bronce' con más de 18 años en Santa Cruz. Si bien ya enviaron productos a Chile y Argentina, ha sido en pequeñas cantidades por lo que el próximo año pretenden ampliar sus mercados. "Es hora de crecer aún más", indicó Diana Espinoza, propietaria.

Chocolates Weber

Desde frutillas bañadas en chocolate hasta arreglos de 100 dólares que incluyen rosas elaboradas de chocolate y un whisky son algunos de los productos que ofrece la chocolatería Weber que con sólo tres meses de funcionamiento ya cuenta con una clientela fija que va creciendo cada día.
Las propietarias Eli Weber y su hija Alina Roca Weber son de Santa Cruz, utilizan una receta que viene de Europa.
"Son artesanales pero con calidad", destacó Roca.

Recreación y preventa, la estrategia de inmobiliarias

PROYECTOS. LAS CONSTRUCTORAS OFRECEN CASAS CON PRECIOS QUE VAN ENTRE LOS 30 MIL Y 200 MIL DÓLARES.

Casas en preventa y con descuentos. Esa fue la oferta de las constructoras que estuvieron presentes en la feria. Existen inmuebles pueden alcanzar un precio de 200 mil dólares.

ESTRATEGIA.
Piscinas con cascadas y hasta bosques para caminatas son algunas de las ofertas de las constructoras para conquistar a compradores.
"El área común tiene piscina semiolímpica con cascadas de agua, hidromasajes y un bosque de 15 hectáreas", explicó Jazmín Angus, asesora comercial del condominio Santa Cruz de la Colina.
El departamento más económico está por los 56 mil dólares, el más lujoso alcanza hasta los 205 mil dólares. "Son precios con descuento", aseguró Angus.
"Canchas, churrasqueras y sauna", es la oferta que realizan en el condominio dos hermanas. "Si lo compra ahora o por lo menos si paga el 50 por ciento tienen descuento", aseguró Angélica Gómez, promotora de este edificio.
El condominio Las Palmas no quiere pasar desapercibido. A la cancha, piscina y sauna le agregó un gimnasio multifuncional. "Algunas casas incluso tienen su piscina privada", aseguró Carolina Subirana, de Las Palmas.

La empresa constructora Vivienda no quiere quedar atrás. Ofrece un moderno servicio de estacionamiento que utilizará un montacarga que funcionará como ascensor de vehículos elevándolos hasta determinado piso para que posteriormente puedan ser estacionados en una infraestructura especialmente diseñada para alojar los vehículos.

PREVENTA PARA FINANCIAR.
Las empresas constructoras acuden a la preventa como una buena forma de adquirir recursos que les permita culminar sus construcciones, pero a la vez también ofrecen descuentos a los compradores.
"A medida que van avanzando los proyectos, podemos adquirir recursos sin recurrir a créditos", explicó un ejecutivo de la constructora Vivienda.
En esta versión de la Expocruz todas las constructoras ofrecieron inmuebles en preventa. "El departamento más económico cuesta 98 mil dólares en preventa, luego el precio fácilmente podría subir a los 100 mil o aún más", explicó Angus de Santa Cruz de la Colina.
En el condominio Las Palmas, ofrece lujosos departamentos por 205 mil dólares en preventa.

Gustavo Jiménez
www.elsol.com.bo

INMUEBLE Forman parte de los núcleos de la Cainco, ya organizaron dos ferias.

50
URBANIZACIONES
cerradas están distribuidas en Santa Cruz.

30.000
DÓLARES
es el costo promedio de un departamento.

200.000
DÓLARES
llegan a costar los departamentos más lujosos.

SHOW

Artesanías, ropa y muebles de la Chiquitania brillaron

Un juego de mesa estilo barroco resaltó en el stand de la Mancomunidad Chiquitana. Los trabajos hechos a mano fueron muy bien apreciados por los visitantes.
Fueron 30 los expositores llegados desde los municipios chiquitanos mostrando ropa de vestir, manteles, cubrecamas, individuales, bolsos carteras, muebles tallados en madera y hasta productos biológicos como la almendra fueron exhibidos.
"Todos los trabajos han sido realizados a mano. Existen incluso camisas decoradas con temas alusivos al Bicentenario", explicó Sissy Sevilla Áñez, coordinadora.
Llamó mucho la atención un juego de comedor que incluía seis sillas y una mesa estilo Barroco que fue vendido en el tercer día de exposición. "Me demoró dos semanas realizarlo, pero valió la pena", sentenció Carlos Sevilla, el carpintero que elaboró el juego.
En 15 años que lleva trabajando en la elaboración de muebles tallados, recuerda que hasta el momento el trabajo que más trabajo le costó realizar fue una imitación del sillón de la catedral chiquitana. "Ese sillón cuesta 450 dólares, es un trabajo minucioso", destacó Sevilla.

Los trabajos artesanales de la Chiquitania son una obra de arte.

CERTIFICACIÓN

EL SELLO DE LA CALIDAD DE IBNORCA

Con la finalidad de divulgar los beneficios de la certificación de excelencia, el Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (Ibnorca) mostró los resultados de la certificación en once empresas, en el pabellón que instalaron en Expocruz 2010. Más de 115 empresas en sistemas de gestión están certificadas por este Instituto nacional y más de 160 productos tienen el sello Ibnorca, que supera 40 plantas en los ámbitos nacional e internacional, indica el informe de la entidad. La experiencia en temáticas de calidad de más de 17 años de funcionamiento de Ibnorca es expuesta con las muestras de las empresas certificadas. Ibnorca promueve la cultura de la calidad en el país, mostrando resultados concretos como los resultados favorables que sienten las mismas empresas que apostaron por la certificación.

AUDIO

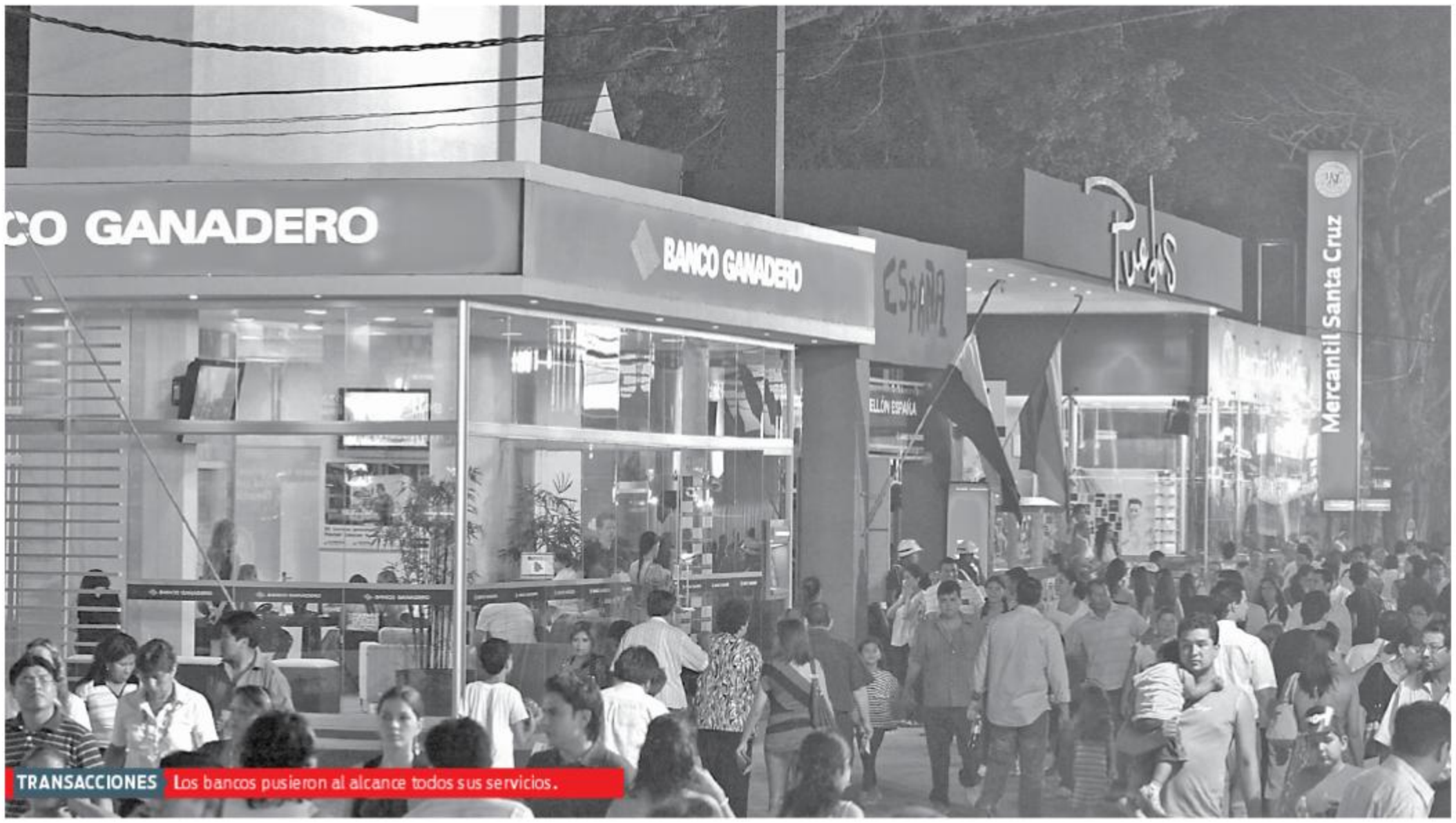
Rockford, alta potencia y fidelidad para vehículos

Más de 1.500 watts de salida en un vehículo es lo que ofrece Pro Audio en representación de la empresa Rockford, una empresa que fabrica potentes equipos de sonido que además garantizan la fidelidad.
"Es una marca que recién está llegando al mercado boliviano. Es de industria norteamericana", explicó Carlos Paniagua, expositor de Proaudio.
El sonido que emergía de los equipos de Rockford atrajo a muchas personas, algunos incluso se animaron a cantar algunas canciones por el karaoke.
"Este auto lleva cuatro bajos, 10 medios y tres amplificadores", manifestó Paniagua.
En total ese equipo es de 3.000 dólares, precio con el cual, se instala el equipo. "Nosotros lo montamos y lo entregamos funcionando", finalizó Paniagua.

La potencia del equipo hace necesaria la implementación de tres baterías.

LA BANCA AMPLÍA SERVICIOS

EXPANSIÓN. LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS QUIEREN LLEGAR CON SUS SERVICIOS A MÁS PERSONAS. EL BANCO UNIÓN LANZÓ UN SEGURO.



TRANSACCIONES Los bancos pusieron al alcance todos sus servicios.

La banca apuesta fuerte en la feria. Con stands ya consolidados, este año las instituciones bancarias enfocaron su participación a la difusión y ampliación de sus servicios.

OPERACIONES.
Tomando en cuenta que la Expocruz es un evento donde se realizan importantes transacciones, las banca habilitó cajeros automáticos e incluso, el Banco Mercantil Santa Cruz (BMSC), habilitó una agencia donde se puede realizar cualquier operación.
"Los empresarios no necesitan salir del campus", manifestó Herland Vadillo, ejecutivo del BMSC.
A tiempo de realizar el pago del servicio de teléfono, María René Daher aplaudió la iniciativa. "Me olvidé pagar el teléfono y salí rápido del trabajo para venir a la feria", explicó Daher.
El Banco Ganadero, auspiciador de la feria, también habilitó una agencia y un cajero automático.

EXPOSICIÓN.
El evento fue aprovechado por las instituciones no sólo para lanzar nuevos servicios.
En su primera participación en el evento ferial, el Banco Unión aprovechó el evento para lanzar el UNI Seguro, un microseguro de vida con coberturas que alcanza hasta los 350 mil bolivianos con mínimas cuotas. Según los datos del banco, en menos de una semana más de 200 personas adquirieron su póliza. "Existe mucha expectativa", señaló María Cecilia Méndez, ejecutiva de la empresa.

Gustavo Jiménez
www.sol.com.bo

MICROSEGURO DEL BANCO UNIÓN

El Uniseguro de vida ofrece coberturas de hasta 350 mil dólares

28%
DEL PIB
De Bolivia se genera en el departamento.

2,7
MILLONES
Es la población de Santa Cruz capital y provincias.

ÓRBITA

BANCO GANADERO

Siete años constantes

El banco Ganadero participa por séptimo año consecutivo en el evento. En su calidad de auspiciadora oficial de la feria el Gerente General del Banco Ganadero, Ronald Gutiérrez, explicó que en su stand se pueden realizar depósitos y retiro de dinero de las cuentas, giros. "Se pueden realizar todas los transacciones que los clientes requieran", explicó el gerente Ronald Gutiérrez. Cuenta además con un cajero automático.

BANCO MERCANTIL

El museo bancario

Además de contar con una agencia donde se puede realizar toda transacción, en el stand se realiza una exposición del desarrollo tecnológico que ha tenido la banca desde sus inicios hasta lo servicios que se ofrecen hoy y que se pueden realizar a través de internet y mediante celular. Actualmente este banco está enfocado a expandir sus servicios.

BNB

Enfocados a la Banca Joven

El Banco Nacional de Bolivia lanzó su campaña 'Banca Joven BNB'. El objetivo es llegar a personas entre los 18 y 30 años ofreciendo tarjetas de crédito y débito, cajas de ahorro y préstamos con bajos intereses. "Seremos los primeros en ofrecer servicios específicos para este grupo" explicó Harold Hornez, Subgerente Nacional de Banca electrónica y Marketing del BNB.

LABORATORIO

La UAGRM muestra sus trabajos de investigación

Una variedad de frejol biofortificado y su laboratorio para realizar pruebas de citocompatibilidad son exhibidos por la Universidad Autónoma Gabriel René Moreno (UAGRM) en la Expocruz 2010.
"La 'Gabriel' desarrolló esta variedad de frejol que cuenta con mayor contenido de zinc y hierro", destacó Fernando de la Barra, a cargo de la Dirección Universitaria de Extensión.
Otro de los aportes científicos que destacan es su laboratorio de pruebas de citocompatibilidad que realiza análisis a las personas que se van a realizar trasplantes. "Con esto se puede determinar cuándo una persona responderá de manera positiva al trasplante", explicó De la Barra.
El stand moreniano exhibió también una incubadora de empresas. "Son muchos los estudiantes que salen ya con un proyecto propio", destacó el director. Asimismo, brindan a los padres de familia que lo soliciten, las notas de sus hijos.

TRANSMISIÓN. La Radio Universitaria transmitió al vivo desde el campo ferial. Mostraron sus investigaciones.

BIJOUTERIA INDIA

JOYAS. LAS PULSERAS, AROS, COLLARES Y JOYEROS CAUTIVAN A LAS MUJERES. HAY ACCESORIOS DESDE BS 5.

No existe una mujer que pase por el stand de la India sin sentirse atraída por las pulseras, collares, manillas y todo tipo de accesorios importados directamente desde el continente asiático.

GRAN AFLUENCIA.
Las cinco personas responsables de mostrar las manillas, llaveros, joyeros, pulseras, aros, clips, anillos de plata y pasapañuelos no abastecían para la cantidad de personas que se medían las joyas para adquirir alguna. "Es un estilo diferente, son accesorios hermosos y no están muy caros", explicó Madeline Marti, quien decidió comprar una pulsera bañada en oro que le costó 22 bolivianos.

PARA TODO BOLSILLO.
Sin duda las pulseras son las más requeridas, ya sean las bañadas en oro o plata. Las más sencillas cuestan cinco bolivianos, pero también están las que cuestan 88 bolivianos.
El bindi, el peculiar lunar que las mujeres indias se ponen en la frente, tampoco pasa desapercibido, han sido muy solicitados por las más jóvenes. "Los oscuros son para las mujeres casadas, en cambio cuando lo utilizan de diversos colores es para las solteras", indicó Carola Uchani.
Cada año la venta de accesorios se incrementa. Este año se calcula una venta diaria de 250 piezas.

Gustavo Jiménez
www.elsol.com.bo

TALISMÁN. Según las creencias, los malos sentimientos salen a través de los ojos, este talismán los repele.

LOCALIZADOR

El ojo de la suerte llega directamente de Turquía

Protección y suerte durante muchos años es lo que ofrece el "ojo de la suerte", un talismán que ofrece Turquía en su primera participación en la Expocruz.
"Protege contra la mirada envidiosa y de los malos sentimientos que salen de las personas", explicó Alí Ozcan, el expositor radicado en la sede de Gobierno.
Si bien existen algunos productos que son fabricados en el país, el 90 por ciento de estos accesorios han sido importados directamente desde Turquía.
El talismán se encuentra en diferentes accesorios que están en exposición en el stand. Se puede encontrar relojes, pulseras para celulares, aretes y todo tipo de adornos para la decoración con la figura del "ojo de la suerte". Los precios oscilan entre los 10 hasta los 500 bolivianos.
"Es nuestro primer año, y aunque no vendimos como pensábamos, esperamos que mejore", manifestó Ozcan.

EL SOL cosecha sus primeros galardones

SANTA CRUZ. CADA DÍA SE REPARTIERON 15 MIL EJEMPLARES DE EL SOL. FUE NOMINADO A MEJOR ARQUITECTURA.

A una semana de su lanzamiento, el periódico El Sol, logró su primer reconocimiento, estuvo nominada a la Palmera Dorada en la categoría mejor arquitectura y fue el periódico más leído de la Expocruz 2010. Fueron 15 empresas las que recibieron el galardón.

COSECHANDO FRUTOS.
Sólo en el campo ferial se distribuyeron 15 mil ejemplares cada día. El arduo trabajo tuvo su reconocimiento, fue el periódico más leído del evento."El objetivo era destacar como el diario más leído de la feria", destacó Marcelo Santa Cruz, gerente de la Editorial Día a Día. La labor fue cumplida, en todos los stands se podía observar a los expositores leyendo las noticias del periódico El Sol.

STAND MODERNO.
El diseño compacto y moderno del stand de El Sol, a punto estuvo de llevarse la Palmera Dorada a la mejor arquitectura, galardón que fue para el BancoSol.
José Luis Arias, el estudiante de octavo semestre de arquitectura en la Universidad Privada de Santa Cruz (UPSA), se mostró complacido con la nominación.
Los colores rojo y amarillo de El Sol resaltaron en el stand. Los vidrios utilizados como paredes también destacaron "La transparencia de los vidrios, refleja la transparencia de la empresa", dijo Arias.
Los 15 galardones fueron distribuidos para el Banco Bisa, por su originalidad; Elemento, por la mejor presentación de un producto extranjero; Argentina, como el mejor pabellón extranjero; Saguapac recibió la Palmera por su creatividad; YPFB tiene el mejor stand interior nacional; Monterrey, el mejor stand interior extranjero; Incerpaz, el mejor stand interior decorado; BancoSol, por su mejor arquitectura; Gladymar, por mejor presentación de producto; Sofía, por mejor empresa de industria; Cormaq, mejor empresa de comercio; Tigo, mejor empresa de servicio y Soboce, como la mejor empresa de turismo. Se adicionaron dos galardones referidos al Bicentenario que fueron para Fancesa por el mejor mensaje y para la Gobernación cruceña por rescatar la identidad cultural.

Gustavo Jiménez
www.elsol.com.bo

SHOWS

La pantalla chica compite ferozmente por audiencia

Al menos 10 fueron los canales que invirtieron recursos para poder llegar a su audiencia brindando la información sobre la Expocruz. Las emisoras compitieron para atraer al público a sus stands. Incluso el canal 11 y la estatal BTV estuvieron con su programación ferial.
Los alrededores del escenario principal fueron los lugares preferidos donde los canales de televisión levantaron sus sets, desde donde, además de transmitir al vivo, también montaron pequeños shows para atraer al público.
Las modelos no pudieron faltar. Brenda Lynn Jordan, Gabriela Catoira y Claudia Villegas estuvieron como presentadoras en la red Uno, Cadena A y ATB respectivamente.
Los stands sirvieron también para que se presenten artistas de todos los géneros.

Las cadenas emitieron shows al vivo desde la feria. Los niños disfrutaron

COMERCIO

ARGENTINA QUIERE ESTRECHAR LOS VÍNCULOS COMERCIALES

"Por la proximidad, por la afinidad, Santa Cruz es un mercado muy importante para Argentina", indicó Ricardo Di Leille, cónsul adjunto del vecino país. Según el diplomático desde Argentina se está mirando muy atentamente lo que ocurre en Bolivia para estrechar los lazos comerciales en beneficio de ambos países. "Con las ventajas que tenemos en acuerdos bilaterales, se puede avanzar mucho. Existen países que venden a nuestros países más de lo que entre los dos podriamos hacer", concluyó Di Leille. Con cerca de 350 expositores, Argentina es la mayor delegación en la Expocruz 2010.

AGRO

Maquinaria pesada para optimizar la producción

El rubro de la maquinaria agrícola y de construcción está entre los rubros de mayor movimiento en el evento ferial. La vocación agroproductiva de Santa Cruz obliga a las concesionarias a traer maquinaria de última generación.
Para optimizar la producción a gran escala se requieren equipos modernos. "Hemos concretado la venta de la fumigadora Montana que cuesta 170 mil dólares", destacó José Nicolás Landívar, gerente de Desarrollo de Negocios de Mainter.
Por su parte Case HI, trajo para este evento la cosechadora de flujo axial AF 2688, una máquina especial para recolectar las semillas que a su vez cuenta con un sistema que evita daños a los granos y maximizando la productividad.
Jhon Deere, trajo para este evento su reconocida maquinaria para la construcción. "Tenemos la pala cargadora que cuesta 241900. Existen varios clientes interesados en adquirir esta maquina", destacó Pablo Zbinden, subgerente comercial.
Además de los equipos, las empresas cuentan con sistemas de atención post venta para brindar servicio técnico y repuestos de la maquinaria en venta.

Para Público Femenino

VARONIL. EL STAND DE KAWASAKI ESTUVO ABARROTADO DE DAMAS QUE QUERÍAN FOTOS.

El público femenino también tiene con qué deleitar su mirada en la Expocruz. Los azafatos o modelos masculinos ya tienen un espacio ganado en el mundo de la farándula; sin embargo, aún permanecen las provocaciones.

EL COSTO. Desde el primer día del evento Rony y Roby Salvatierra se robaron las miradas del público femenino. El stand de Kawasaki lucía repleto de señoritas que hacían turnos para posar con los mellizos.

"Gracias a Dios, en la feria siempre nos ha ido bien, la gente nos trata con cariño y les encanta tomarse fotos. Uno se debe a su público", señaló Roby Salvatierra.

Su hermano también tiene gratos recuerdos de la feria; sin embargo, señaló que aún existe envidia por parte de otros varones. "Cuando pasa la medianoche y algunas personas están con un poco de alcohol comienzan a insultar y a provocar; sin embargo, lo mejor es no hacerles caso", expresó Rony.

PROPUESTAS INDECENTES.

Como en todo trabajo, las propuestas indecentes no faltan. Si bien entre sonrisas Rony y Roby evitan entrar en detalles, aceptan que han tenido algunas propuestas indecentes. "Sí, las han habido, pero prefiero no entrar en detalles", resaltó Roby.

Al ser consultado Rony, esquivó la respuesta. A veces cuando nos toman fotos nos agarran de la cintura y nos dicen algunos piropos, pero nada fuera de lo normal.

TRABAJO CONSTANTE.

Para mantenerse vigente en el mundo del modejale es necesario un cuerpo bien trabajo. Son varias las horas que le dedican Rony y Roby para cuidar su físico.

"Desde hace muchos años levanto pesas y el deporte que me fascina y me ayuda a mantenerme en forma es el boxeo", destacó Rony.

Para su hermano Roby, una buena figura es esencial para poder aspirar a nuevas oportunidades de trabajo. "Unas dos horas en el gimnasio son muy saludables", concluyó.

NOCHE COLORIDA

La noche en la Expocruz es multicolor. Vestidos de gala de todos colores, tamaños y gustos , lucieron las azafatas en los diferentes stands.

ELEGANCIA que cautiva

VESTIDOS DE GALA. LA SEDUCCIÓN DE LAS AZAFATAS FUE COMBINADA CON ELEGANTES VESTIDOS.

La sensualidad de las azafatas combinada con la elegancia de los vestidos le brindó un toque diferente a la Expocruz 2010. Cautivaron a grandes y jóvenes con sus sonrisas.

ESTILO DIFERENTE.

A lo largo de la semana, mientras se realizaban los cocteles de inauguración de los stands, las azafatas reemplazaron las minifaldas, ropa deportiva, tops y pantalones lycra por elegantes vestidos que aportaron elegancia a la sensualidad de las guapas azafatas.

Más de un visitante se sorprendió con el nuevo look; sin embargo, muchos quedaron atónitos ante tanta belleza que desbordaba de elegancia en los diferentes stands. Tampoco faltó algún ocurrente que al pasar por el stand de Papaiz se le ocurrió un piropo. "Se visten de azul para opacar al cielo", les dijo Manuel Montenegro.

Quedó demostrado que la sensualidad no debe estar reñida con la elegancia y más bien logran una excelente combinación.

Gustavo Jiménez
www.elsol.com.bo

ANA HARDCASTLE
MARÍA ALEJANDRA DAHER

Con sus sonrisas y vestidos arrancaron hasta piropos.

UN LOOK DIFERENTE
QUE ENCANDILA

Las minifaldas fueron reemplazadas por vestidos.

ANGELICALES Caídas del cielo, las azafatas del stand de Chile parecían ángeles con sus vestidos blancos. Arrancaron muchos suspiros.

DE INFARTO Katherine Barba, Davinia Fernández y Lola Vaca, de Soboce, lucieron elegantes de negro.

SEDUCTORAS Vestidas de rojo Paola Flores y Carla Domínguez custodiaron el stand de Monterrey.

belleza que Impacta

BELLEZA. DURANTE LOS 10 DÍAS DE FERIA SARA RIBERA FUE UNA DE LAS MÁS SOLICITADAS PARA TOMARSE CON ELLA UNA FOTO.

Con 17 años ya lleva tres años de experiencia como azafata. Sin embargo, pese a ello, Sara Ribera mantiene su sencillez y ganas de consolidarse como modelo. Otras modelos también brillaron.

Pese a las largas horas de pie en la Expocruz, Ribera no tuvo ningún inconveniente a la hora de acceder a una entrevista con El Sol. "Lo mejor es el cariño de la gente. Además, el stand de Entel es muy sociable. Acá lo pasamos muy lindo", expresó.

Pero, todo tiene su sacrificio, si bien no identifica aspectos negativos en la feria, lo más incómodo, asegura, es el mantenerse parada durante varias horas y perder horas en el salón de belleza. "Detrás de la modelo existen muchas cosas que la gente tal vez lo desconoce. Son muchas horas de trabajo para rendir al máximo", indicó.

Al parecer estar rodeada de cámaras y micrófonos le influyó a la hora de elegir la profesión que estudiará. "Cuando termine el colegio me dedicaré íntegramente a estudiar Comunicación Social. Me encanta el área", justificó.

Lo que no ha cambiado es su sencillez, pese a estar en un gran momento de su carrera está consciente que aún le falta mucho para lograr experiencia y consolidarse como modelo profesional.

"He tenido experiencias bonitas, muchos desfiles y shows de las Magníficas pero me falta mucho por aprender", concluyó.

Gustavo Jiménez
gjimenez@edadsa.com.bo

Con una mirada inocente, la sonrisa de Lizzeth Spieguel cautivó.

La minifalda le otorgó un toque coqueto a Ericka Cuellar

SEXY Dalia Lema en Suzuki lució una piel bronceada a la perfección.

un trabajo constante

Sarita Ribera lleva tres años trabajando en la feria. Está en el gimnasio y se somete a tratamientos para cuidar su piel.

Opal de impacto

Opal no bajó la guardia este año. Contrató un cuerpo de baile que realizó coreografías cargadas de mucha sensualidad.

SENSUAL La 'tigresa' Pamela Justiniano dejó boquiabiertos a muchos.